

## SALES MANAGER m/w/d FÜR AUTOMOTIVE /AVIATION /POWER GENERATION

---

### Unternehmen

Unser Mandant ([www.forst-online.de](http://www.forst-online.de)) mit Sitz im Rheinland ist ein international tätiges, mittelständisches Unternehmen (ca. 150 Mitarbeiter/-innen), das hochwertige, zerspanende Präzisionswerkzeuge sowie Werkzeugmaschinen für die nationale und internationale Automobil-, Flugzeug- und Turbinenindustrie entwickelt, fertigt und vertreibt. Durch das vorhandene tiefgreifende „Know-How“ ist das Unternehmen seit vielen Jahrzehnten einer der weltweiten Technologieführer in einem hoch spezialisierten Nischenmarkt. Durch permanente Innovationen, hohe Zuverlässigkeit und striktes Qualitätsbewusstsein entsprechen die Werkzeuge und Maschinen höchsten, individuellen Kundenanforderungen.

### Position

Diese Position wird aus Nachfolgegründen neu besetzt. Ihr Ziel ist die Sicherung und der Ausbau der globalen FORST-Marktposition, das Key Account Management der Großkunden, das Projektmanagement der verkauften Werkzeuge und Anlagen sowie die Identifikation und Erschließung neuer Zielmärkte (z.B. E-Mobility). Stets den Wettbewerb im Blick arbeiten Sie eng mit der Vertriebsleitung, der technischen Leitung und dem Innendienst zusammen.

---

### Ihre Qualifikationen

Bildungsabschlüsse	Technische Ausbildung mit einem betriebswirtschaftlichen Studium oder ein technisches Studium innerhalb des Fachbereichs Maschinenbau.
Berufserfahrung	Erste Vertriebserfahrung in der Beratung technisch anspruchsvoller Produkte, Komponenten oder Maschinen; idealerweise in den Bereichen Automotive, Aviation oder Power Generation.
Spezielle Kenntnisse	verhandlungssichere Englischkenntnisse; Kenntnisse der gängigen IT-Software.

---

### Ihre persönlichen Fähigkeiten

Sie haben sich in Ihrer aktuellen Position bereits ausgezeichnet,

- überzeugen durch Ihr fachliches Wissen,
  - Ihre persönliche Ausstrahlung und
  - blicken „über den Tellerrand“ hinaus.
- 

### Angebot

Sie werden direkt dem Vertriebsleiter berichten und genießen von Anbeginn eine Wertschätzung innerhalb des Technologieführers, wo Sie die Zukunft in einem sich dynamisch ändernden Umfeld, nach einer Zeit der intensiven Einarbeitung, aktiv mitgestalten.

---

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung – inkl. Lebenslauf, Zeugniskopien, Angaben über Jahreseinkommen sowie Kündigungsfrist – unter Angabe der Kennziffer **3129W** an unsere Email- oder Post-Adresse. Wir sichern Ihnen eine vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung zu. Aus Gründen des Datenschutzes bitten wir Sie, alle E-Mail-Anlagen ausschließlich im PDF-Format zu versenden.